# 最新战略合作协议内容(3篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-08-14

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。战略合作协议内...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**战略合作协议内容篇一**

乙方：

甲乙双方本着公平自愿的原则，共同开发无锡及周边别墅市场，达成合作协议如下：

1、 由甲方负责开拓市场，并为乙方提供客户源;

2、 由甲方客户经理(即业务人员)负责全程跟踪服务客户，包括施工期间的协调及组织服务均甲方客户经理完成;

3、 合作期间内，由甲方负责施工(包括主材及设备的推荐)，乙方负责设计;

4、 甲乙双方采取松散合作的方式，但在项目承接期间，乙方需全力配合甲方，以达成客户签约;

5、 设计费取费标准为500元/平米，实际最低成交价不低于360元/平米;

6、 后期施工期间，甲方配备专门跟单设计师，以减少乙方的堪查工地次数(但需乙方适度支付设计费的5%左右以达成跟单项目顺利完成)，但正常情况下，乙方在连排及独栋别墅的工地配合次数上每月不能少于1次;

7、 洽谈及设计阶段，乙方可安排甲方跟单设计师配合绘制施工图或做提案，但乙方需向其支付合理绘图费用，建议全套施工图10-15元/平米;同时，甲方跟单设计师将从洽谈开始全程配套乙方为业主提供服务，以达到锻炼和提高的目的。

8、 设计费分配方式及收取方式：若为甲方施工项目，则设计费(按实际成交的设计费支配)的80%归乙方所有;若业主未能与甲方签定施工合同，则设计费的50%归乙方所有;设计费及设计定金由甲方收取;并由甲方与业主方签订设计合同，费用收取后，甲方即于三日内将已收取费用中的50%支付给乙方，若后期施工合同签订后，则于开工后次月25日将剩于费用全部支付给乙方，乙方不享受工程提成;

9、 乙方独立设计的项目介绍至甲方施工的，凡甲方合同金额高于直接费用的，则予以乙方8%的提成，若低于直接费的，则予以乙方5%的提成，该提成于合同签订，首付款到帐后一周内支付给乙方;

10、 合作期间内，乙方需提供5套精品案例，以合作机构的名义公布在甲方官方的网站，合作期满后将进行删除，若续约则不需删除;

11、 合作期内，由甲方交由乙方设计的作品，其版权及所有权归甲方所有，但乙方有无偿使用权;乙方介绍给甲方施工的作品，其版权及所有权归乙方所有，但甲方有无偿使用权。

12、 合作期间甲方分配给乙方的单源，或是由老客户介绍给乙方的单源，在合作期满后签定设计合同或施工合同的，均按此合同执行。

13、 合作期间，乙方若不经甲方擅自将施工图纸交于客户，则视为违约，凡擅自将施工图交给客户方造成跑单的，乙方需向甲方赔偿施工总造价(估价为1000元/平米)的30%，作为乙方的损失。

14、 合作期间，由于甲方原因造成客户方未付完设计费跑单的，甲方须向乙方赔偿设计费总价(估价为500元/平米)。

甲方签章： 乙方签章：

**战略合作协议内容篇二**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人:\_\_\_\_\_\_\_\_电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_地址:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人:\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、实现双赢的目标，建立战略合作关系，成为战略合作伙伴。

第一条双方基本状况

(一)甲方

致力于为机构和高净值财富人群带给资产配置规划和为有融资需求的客户带给整合融资解决方案。已成功与数十家活跃的xx银行、信托公司、证券公司和保险公司等金融机构建立了良好的合作关系并为数十亿受托资金，设计与带给有竞争力的金融产品，为数十家融资方设计并完成实施融资解决方案;为机构和高净值财富人群带给多元化、专业化的产品和服务;帮忙客户实现财富管理目标。

(二)乙方

面向整个金融市场筛选优质产品，进行严格的产品品质控管及金融供应商合作制度。作为中国精英人士的全套财富管理方案的带给者，为客户带给包括财务诊断、理财规划、产品分析、市场追踪、财商教育等在内的高端私人定制理财服务。

第二条合作原则

(一)平等原则。双方在自愿、平等的前提下签署本协议，协议资料经过双方充分协商。

(二)长期、稳定合作原则。双方的合作基于彼此充分信任，着眼于长期利益，双方致力于长期、稳定的合作。

(三)共同发展原则。本协议旨在利用各自的资源和条件开展合作，互惠互利、共同发展。

(四)双方透过资源共享、优势互补与业务创新，共同为客户带给更优质、更全面的金融服务，推动双方业务实现跨越式发展

(五)诚实守信、市场化原则。双方恪守本协议中所作之承诺，确保双方的共同利益，具体合作事项应按市场化方式运作。

第三条合作资料、方式

(一)产品设计

经甲乙双方协商同意，共同设计与开发金融产品。

(二)财务咨询服务

甲方在同意理解乙方委托的状况下，对乙方的产品进行分销;乙方在同意理解甲方委托的状况下，对甲方的产品进行分销。

(三)其他业务合作

甲乙双方在品牌推广、客户服务与调研、产品营销、人才培训等各个方面加强合作与交流。

第四条合作机制

(一)建立信息通报制度。一方及时向另一方带给产品设计、产品动态等方面的资料和信息。

(二)双方各自指定具体牵头机构，负责日常协调、传达、布置、反馈和跟踪有关事宜。

第五条附则

(一)双方约定:本协议资料，以及在双方具体合作过程中可能相互需要带给专有的具有价值的保密信息，未取得带给方事先书面同意前提下，须各自遵守保密义务，不以任何理由或目的向

第三方披露(各自的咨询顾问、代理人除外)。法律、法规另有规定除外

(二)本协议为双方战略合作的框架性协议，在开展具体合作业务时，另行商洽签订具体合作协议。

(三)本协议自双方签字并加盖公章之日起生效。本协议正本一式肆份，双方各执贰份，法律效力均等。

(四)本协议经双方友好协商达成一致，所商定事项仅作为双方今后业务战略合作的意向文本，不构成协议双方互相追究违约职责。

甲方:(盖章)

法定代表人或授权代表(签字

**战略合作协议内容篇三**

甲方：

乙方：

鉴于甲方是以研发、制造、外销石油钻采机械设备以及带给有关的石油工程服务为主的大型外向型xx集团，并且拥有完善的销售体系和较强的销售潜力;乙方拥有对e焊管、a焊管、a焊管较强的生产潜力，能够为甲方带给较为雄厚的产品和技术支持。现甲乙双方友好协商，甲乙双方友好协商，秉着共同发展、诚信合作的宗旨达成如下协议：

一、合作宗旨

1、双方在合作中建立的互信、惯例与默契是商业合作战略伙伴关系的基础，提高效率与共同发展是双方合作的目标和根本利益。

2、本协议的基本原则是自愿、双赢、互惠互利、相互促进、共同发展、保守秘密、保护协作市场。

3、充分发挥双方优势，优势互补，提高竞争力，共同进行市场开拓。

4、本协议为框架协议，应是双方今后长期合作的指导性文件，也是双方签订相关合同的基础。

二、战略合作关系合作方式

1、甲、乙双方各自建立专业的业务团队进行营销信息交流乙方授予甲方在国家(或区域)对(产品)的销售代理权，甲方根据乙方带给的产品信息寻找在该地区的需求信息。乙方透过甲方指定的业务员了解其相应国家(或区域)等产品的需求信息，乙方对以上信息负严格保密职责。

乙方向甲方带给乙方的产品信息(包括技术更新进步和新产品信息)以及公司的产品动态和变化。

2、甲乙双方在战略合作中可采用的合作方式和操作方式

(1)甲方根据不一样客户实际状况，参加招投标和报价等。为顺利夺标和获得订单，根据竞争对手和投标以及订单实际状况，乙方根据自我的实际状况报出合理的价格和交货期，支持甲方投标。

乙方在报价有效期内确定的价格不得随意更改。甲方中标后，甲乙双方将根据实际标的另行签订产品买卖或定作合同，以确定双方的权利义务，合同付款方式以及其他条款应根据(不优于)甲方与最终客户签订的合同条款确定，给予甲方足够的支持。

(2)在甲方的用心参与及支持、并且双方就具体项目签订合作协议的状况下，乙方透过招标或者直接销售与当地需求客户直接签订合同时，乙方按合同金额的必须比例向甲方支付报酬(根据项目另行协商)。

三、甲方的权利和义务

1、甲方每年能够对乙方

公司进行拜访、考察，以了解乙方产品的生产过程和技术工艺水平，并有权监造其定制产品的生产。

2、甲方能够根据其对乙方产品的使用状况向乙方做出反馈，乙方应对甲方的反馈和推荐做出用心的回应。

3、如甲方的产品售往国外，甲方有权要求乙方带给其产品的售后服务，具体事宜另行协商。

四、乙方的权利和义务

1、在甲方按约履行付款义务的状况下，乙方有义务根据甲方或海外分公司与乙方签订的合同规定向甲方交付产品。

2、乙方应向甲方带给相当数量的产品的销售和促销资料，如：中文产品目录，宣传手册。

3、如甲方要求，乙方应接待甲方客户的相关考察，乙方承认并尊重甲方客户信息属于商业秘密，未尽甲方允许乙方不得自行接触和泄露上述信息。

4、乙方应用心回应甲方的询价和招标邀请。

5、乙方有职责根据与甲方签订的合同对其产品的质量负责，并根据合同约定向甲方带给产品的技术和售后服务支持

五、保密

1、双方应对其透过工作接触和透过其他渠道得知的有关对方商业秘密严格保密，未经对方事先书面同意，不得向第三方披露。

2、除本协议规定工作所需外，未经对方事先同意，不得擅自使用、复制对方的技术资料、商业信息及其他资料。

六、本协议有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。如果双方对于彼此之间的合作感到满意，经双方同意则本协议将自动续延\_\_\_\_\_\_\_\_年。

七、对于本协议中未约定的事宜，双方应友好协商解决;产生的争议可向甲乙双方各自所在地法院提起诉讼。

八、本协议经双方签字盖章后生效，本协议一式四份，双方各执两份，各份具有同等法律效力。

甲方：乙方：日期：日期

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找